

2010年3月期 決算説明資料  
2011年3月期 業績予想説明資料

もっとつながる明日へ  
— Total Communication —



2010年5月21日

株式会社 ビック東海(2306)

代表取締役社長 早川 博己



# 当社グループ事業のご紹介

## CATV事業

CATV放送、CATV網によるインターネット・光IP電話などの通信サービスの提供



## CS事業(通信サービス事業)

インターネットサービスプロバイダ、通信キャリアとしてADSLホールセール及び芯線貸し、データ伝送サービスの提供



## SIS事業(情報サービス事業)

ソフト開発事業、システムインテグレーション事業、データセンター事業

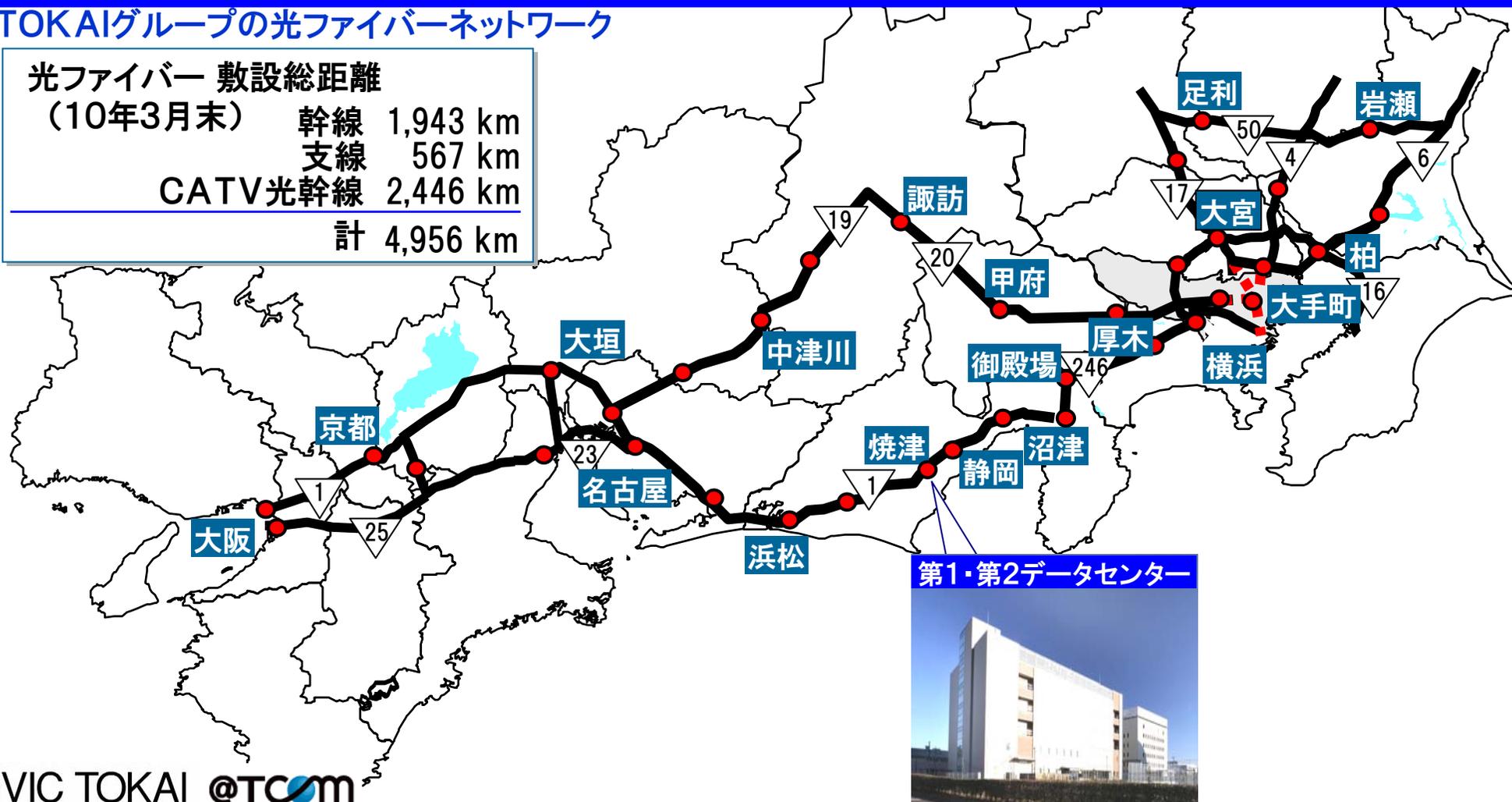


# ビック東海の情報通信基盤

- 当社グループ所有のネットワーク全てをループ化(冗長化)しており、信頼性・安全性の高いネットワークを基盤として3セグメントの情報通信事業を展開。
- 上記ネットワークにデータセンターを加えたアウトソーシングサービスに注力。

## ● TOKAIグループの光ファイバーネットワーク

光ファイバー 敷設総距離 (10年3月末)	幹線 1,943 km
	支線 567 km
CATV光幹線	2,446 km
計	4,956 km



# 2010年3月期決算

# 2010年3月期決算 連結業績

(単位:百万円)

	実績	前期	前期比	公表	公表比
売上高	42,758	38,195	111.9%	42,900	99.7%
営業利益	5,540	4,502	123.1%	5,100	108.6%
経常利益	5,235	4,235	123.6%	4,700	111.4%
当期純利益	2,815	2,528	111.3%	2,560	110.0%
1株当たり 当期純利益	75.88円	64.10円	118.4%	68.99円	110.0%
EBITDA	11,263	9,631	116.9%	10,960	102.8%

※EBITDA = 経常利益 - 受取利息 + 支払利息 + 減価償却費

# 2010年3月期決算 連結業績(売上高)

## ■ 決算総括

CATV M&A及びCATV-FTTHを中心とした積極的な営業による顧客の大幅な増加。

CS ISP事業のFTTH顧客が大幅に増加及びデータ伝送事業も順調に拡大。

SIS アウトソーシングなどストックビジネスの積極的な事業展開によるもの。

(単位:百万円)

**売上高:42,758百万円**  
(前期比 4,563百万円増111.9%)

### 【セグメント別内訳】

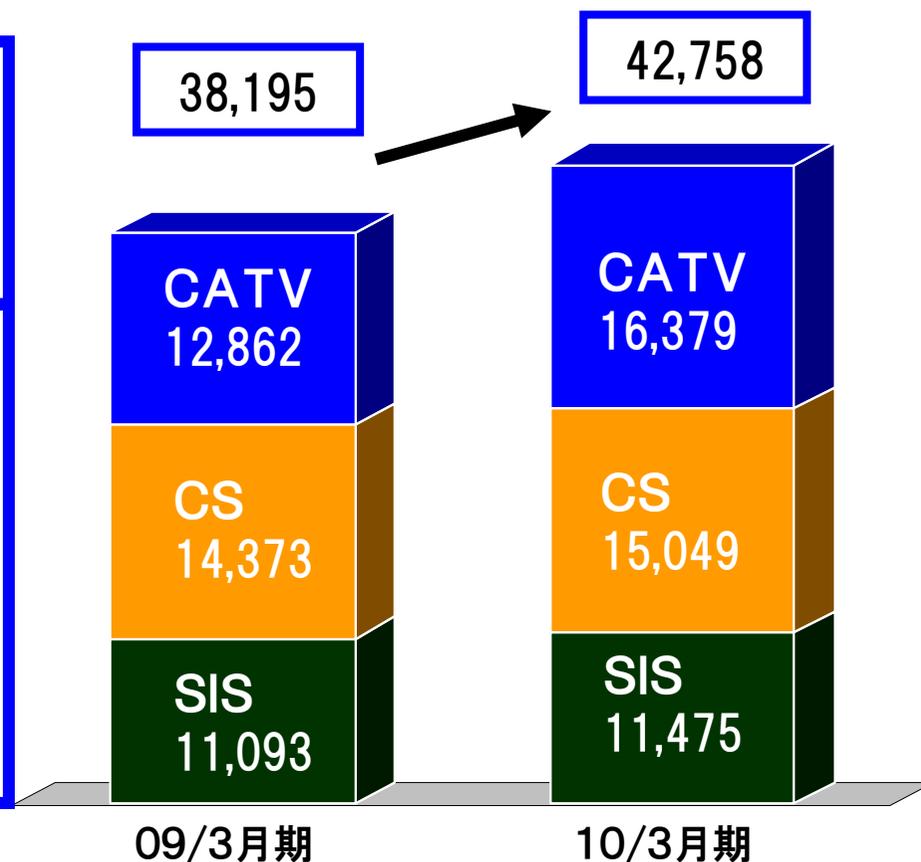
CATV:16,379百万円( 3,517百万円増 127%)

CS :15,049百万円( 676百万円増 105%)

SIS :11,475百万円( 381百万円増 103%)

※( )は前期比

※各セグメントの売上高にはセグメント間の内部売上高が含まれております。



# 2010年3月期決算 連結業績(営業利益)

## ■ 決算総括

CATV FTTHの顧客増加によるARPUの上昇及びM&Aによる利益増。

CS ISP事業のFTTH顧客の増加とキャリア事業の効率的な設備の運用による利益増。

SIS 原価管理の徹底による利益確保とストックビジネスの売上増加にともなう利益増。

**営業利益:5,540百万円**

(前期比 1,038百万円増 123.1%)

### 【セグメント別内訳】

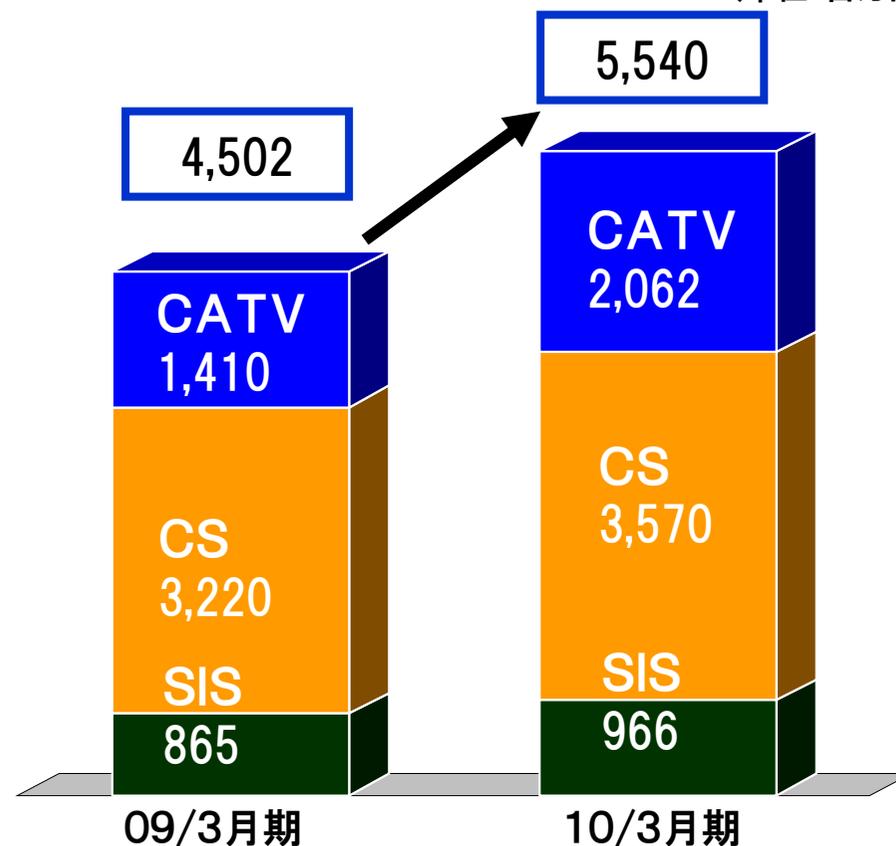
CATV:2,062百万円(652百万円増 146%)

CS :3,570百万円(349百万円増 111%)

SIS : 966百万円(100百万円増 112%)

※( )は前期比

(単位:百万円)



# 2010年3月期決算 連結設備投資及び減価償却費

10年3月期の設備投資はM&A投資79億円を除き、減価償却費と配当控除後利益17億円で賄っている。

## 設備投資

(単位:億円)

固定資産投資				減価償却費
CATV	CS	SIS	計	
40	8	8	56	52

リース投資			
CATV	CS	SIS	計
13	—	1	14

# 2010年3月期 連結件数動態

(単位:千件)

通信	
CATV	FTTH
	インターネット
	インターネット(LCV・KCT)
	CATV 計
CS	ISP直販
	FTTH
	ADSL
	小計
	ホールセール
CS 計	
通信 計	

10/3月期		
期首件数	純増件数	期末件数
56	29	85
42	△ 8	35
	45	45
98	66	164
187	75	262
114	△ 22	92
302	53	355
159	△ 27	131
460	26	486
558	92	650

放送	
CATV放送	
内) LCV・KCT	
デジタル多チャンネル	
内) LCV・KCT	

10/3月期		
期首件数	純増件数	期末件数
335	186	521
	(180)	(180)
80	43	123
	(32)	(32)

※LCV(エルシーブイ(株))・KCT(株倉敷ケーブルテレビ)は共に09年12月より子会社化

# 中期3カ年(08/3月期~10/3月期)計画の成果

# 中期3ヶ年(08/3月期~10/3月期)の成長目標

08年3月期~10年3月期は顧客基盤の拡充期

CATV事業

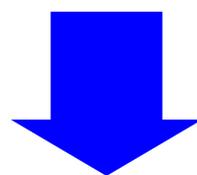
FTTH顧客件数3年間で10万件獲得

CS事業

ISP顧客件数3年間で11万件純増

SIS事業

アウトソーシングサービスを積極的に展開



11年3月期以降の高い持続的成長

次世代ネットワークを基盤とした新たなサービスの展開

# 中期3ヶ年(08/3月期~10/3月期)の実績と目標

## CATV事業

目標FTTH顧客件数10年3月期で10万件に対して

実績件数 10年3月末 顧客件数 85千件

目標件数 11年3月末 顧客件数 106千件

に修正

## CS事業

目標ISP顧客件数3年間で11万件純増に対して

ISP顧客 純増件数13万3千件と目標を大幅に上回る

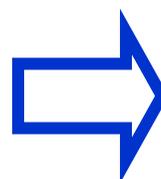
# SIS事業の実績と目標

## 【 SIS事業 】

- 10年3月期はアウトソーシング事業の拡大に積極的に取り組んだが、景気低迷によるソフト受託開発案件の減少によりEA事業の営業利益が減少し目標未達。
- 11年3月期についてもアウトソーシングを始めとするストックビジネスの拡大に取り組むが、当初目標については景気状況を勘案し下方修正。

## 【 営業利益 】

当初目標	
10年3月期	
SI事業+DCS事業	8億円
EA事業	10億円
11年3月期	
SI事業+DCS事業	12億円
EA事業	11億円



実績・目標	
10年3月期 実績	
SI事業+DCS事業	7.6億円
EA事業	7.7億円
11年3月期 目標	
SI事業+DCS事業	10億円
EA事業	9億円

# 中期3ヶ年(08/3月期~10/3月期)の成果

(単位:千件)

通信		07/3月期	07/3月期末 ~10/3月期末	10/3月期	
		期末件数	純増件数	期末件数	
CATV	FTTH	4	81	85	
	インターネット	75	5	80	
	CATV 計	79	85	164	
CS	ISP直販	FTTH	51	211	262
		ADSL	171	△ 79	92
		小計	222	133	355
	ホールセール	171	△ 40	131	
	CS 計	393	93	486	
通信 計		472	178	650	

放送		07/3月期	07/3月期末 ~10/3月期末	10/3月期
		期末件数	純増件数	期末件数
CATV放送		300	221	521
デジタル多チャンネル		61	62	123

# 中期3ヶ年(08/3月期~10/3月期)の投資

## ■戦略的設備投資

CATV	FTTH	100億円
	その他	58億円
CS	通信設備	25億円
	TOKAI譲受	8億円
SIS	データセンター	53億円

(単位:億円)

	07/3月期	中期3ヶ年計画			
		08/3月期	09/3月期	10/3月期	計
設備投資 (リース投資除く)	52	112	76	56	245
M&A	—	4	—	79	83
計	52	116	76	135	328

# 中期3ヶ年(08/3月期~10/3月期)の人件費と減価償却費

10年3月期は07年3月期と比べて、38億円の戦略的費用増。

(単位:億円)

	07/3月期	中期3カ年計画			
		08/3月期	09/3月期	10/3月期	計
人件費	74	81	88	98	267
減価償却費	37	41	46	52	139
計	112	122	134	150	406
前期比	—	10	12	16	38

# 2010年3月期決算 連結業績

## 06年3月期より5期連続 増収・増益(経常利益)

(単位:百万円)

	06/3月期	07/3月期	08/3月期	09/3月期	10/3月期
売上高	<u>23,436</u>	<u>33,924</u>	<u>35,089</u>	<u>38,195</u>	<u>42,758</u>
営業利益	2,710	4,415	4,371	4,502	5,540
経常利益	<u>2,567</u>	<u>4,196</u>	<u>4,223</u>	<u>4,235</u>	<u>5,235</u>
当期純利益	2,594	4,112	2,333	2,528	2,815
1株当たり 当期純利益	94.66円	102.74円	58.23円	64.10円	75.88円
配当金	17.50円	25.00円	25.00円	26.00円	30.00円

※05/10月 トーカイ・コムと合併。

※07/3期で青色繰越欠損金 解消。

# 2011年3月期通期業績予想

# 2011年3月期通期連結業績予想

## 6期連続 増収・増益(経常利益)を見込む

(単位:百万円)

	予想	前期	前期比
売上高	50,000	42,758	116.9%
営業利益	6,000	5,540	108.3%
経常利益	5,500	5,235	105.1%
当期純利益	3,000	2,815	106.6%
1株当たり 当期純利益	81.58円	75.88円	107.5%
EBITDA	13,500	11,263	119.9%

※EBITDA = 経常利益 - 受取利息 + 支払利息 + 減価償却費

# 2011年3月期 セグメント別連結業績予想

(単位:億円)

	CATV	CS	SIS	消去又は 全社	連結
売上高	235	147	122	△ 3	500
(前期比)	(143.5%)	(97.7%)	(106.3%)	—	(116.9%)
営業利益	31	31	13	△ 15	60
(前期比)	(150.3%)	(86.8%)	(134.5%)	—	(108.3%)

※各セグメントの売上高にはセグメント間の内部売上高が含まれております。

# 2011年3月期 連結件数動態予想

(単位:千件)

通信		
CATV	FTTH	
	インターネット	
	CATV 計	
CS	ISP直販	FTTH
		ADSL
		小計
	ホールセール	
	CS 計	
通信 計		

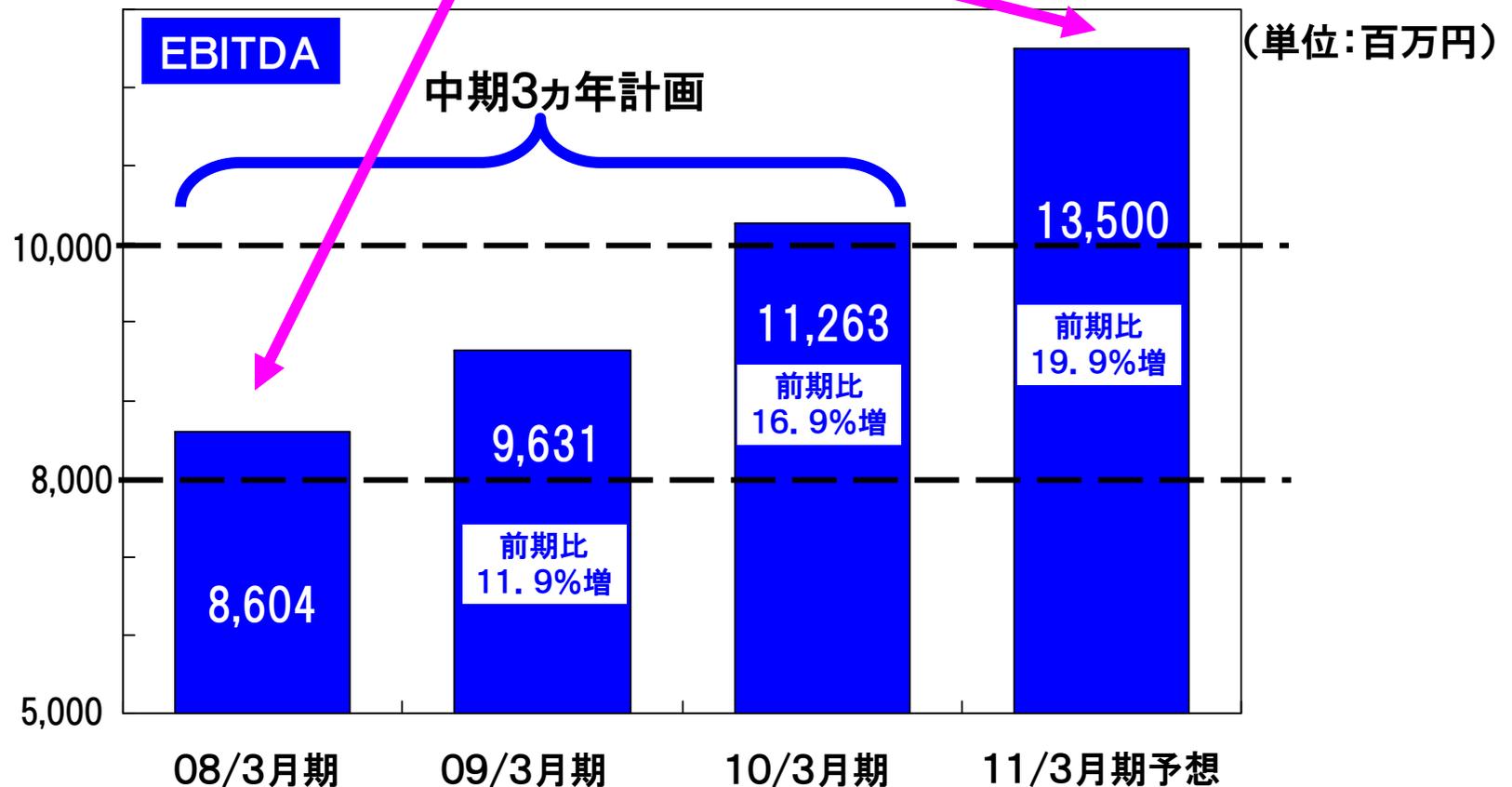
11/3月期(予想)		
期首件数	純増件数	期末件数
85	21	106
80	△ 3	77
164	19	183
262	43	305
92	△ 14	78
355	28	383
131	△ 18	113
486	11	497
650	30	680

放送	
CATV放送	
デジタル多チャンネル	

11/3月期(予想)		
期首件数	純増件数	期末件数
521	10	531
123	82	205

# EBITDAの推移

- 11年3月期は前期比19.9%増加の見込み
- 中期3カ年計画を経てEBITDAは57%の増加



# 2011年3月期通期連結予想 設備投資及び減価償却費

- 11年3月期の設備投資は減価償却費と配当控除後利益19億円で概ね賄う。
- 12年3月期以降の設備投資は償却の範囲内で行い有利子負債の減少に取り組む。

## 設備投資

(単位:億円)

固定資産投資				減価償却費
CATV	CS	SIS	計	
53	19	15	87	66

リース投資			
CATV	CS	SIS	計
23	—	—	23

# 情報通信分野を取り巻く外部環境の变革

		~10年3月	10年4月~11年3月	11年4月~12年3月	12年4月~
固定	フレッツ光	1,324万契約	前年比純増 210万 → 1,534万契約	→ 2,000万契約	
	NGN	<ul style="list-style-type: none"> <li>▼09年9月 NTT東 下り200Mbps</li> <li>▼09年12月 ホームICT実験開始 →▼10年12月商用開始</li> <li>▼10年1月 ソフト配信サービス</li> <li>▼10年5月 NTT西 下り200Mbps・1Gbps</li> </ul>	<b>▼11年4月 IPv6インターネット開始</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・トンネル方式(フレッツIPv4と同様のトンネリング方式で当社が認証、上位接続を提供するサービス)</li> <li>・ネイティブ方式(代表ISP3社が認証と上位提供まで行い、当社は代表ISPのローミングによりサービス提供する)</li> </ul>		
無線	LTE (データ網高速化)		<b>ドコモ</b> ▼10年12月 LTE42Mbps→将来は100Mbps (現在はHSPA+ 7.2Mbps)	KDDI ソフトバンク	▼12年12月100Mbps ▼12年100Mbps
放送	アナログ停波	受信機の世帯普及率 ▼10年6月 86%目標 ▼12月 96%目標	<b>▼11年7月 アナログ停波</b> → 停波させた周波数を無線サービス等へ割当 総務省要請(10年2月) 15年3月までのCATVデジアナ変換		
情報	クラウド	<ul style="list-style-type: none"> <li>▼06年 Amazonサービス開始</li> <li>▼09年 Googleサービス開始</li> <li>▼09年 Microsoftサービス開始</li> </ul>	<b>クラウド・コンピューティングの普及拡大</b> 「コンピュータの保有」から「高速ネットワーク経由でサービスを利用する」時代へ		

# 情報通信分野を取り巻く外部環境の変革(要点)

## 10年12月～ LTE(無線方式)の開始

NTTドコモをはじめソフトバンク、KDDIなど携帯事業者各社は次世代無線通信規格のLTE方式によるサービスを開始する。当初は最大42Mbpsだが、帯域の割り当て等により100Mbpsを超える最大速度が提供可能になる。

## 11年4月～ IPv6インターネットの開始

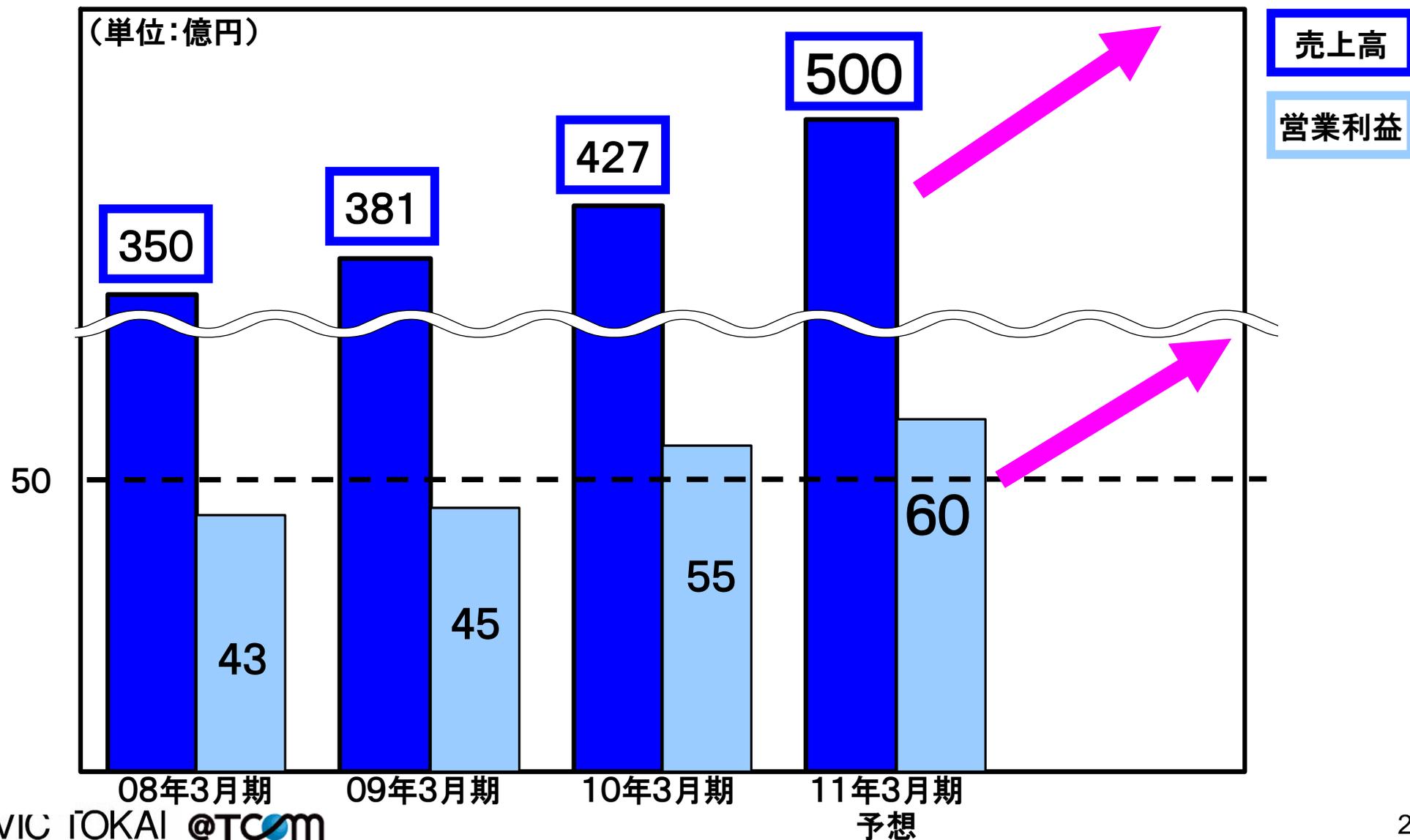
NTT東西のNGN上でトンネル方式(IPv4と同様に当社が認証、上位を提供する方式)とネイティブ方式(代表ISPの3社による認証・上位提供方式のローミングによりサービスを提供)によるIPv6インターネットが開始される。

## 11年7月 アナログ放送停波

アナログ放送は終了しデジタル放送のみに変更される。停波された周波数は携帯電話等の無線サービスに割り当てられる。CATV事業者へは総務省からデジアナ変換の要請がされている。

# 連結業績イメージ

今後の環境の変革に的確に対応し更なる持続的成長を図る



# CATV事業

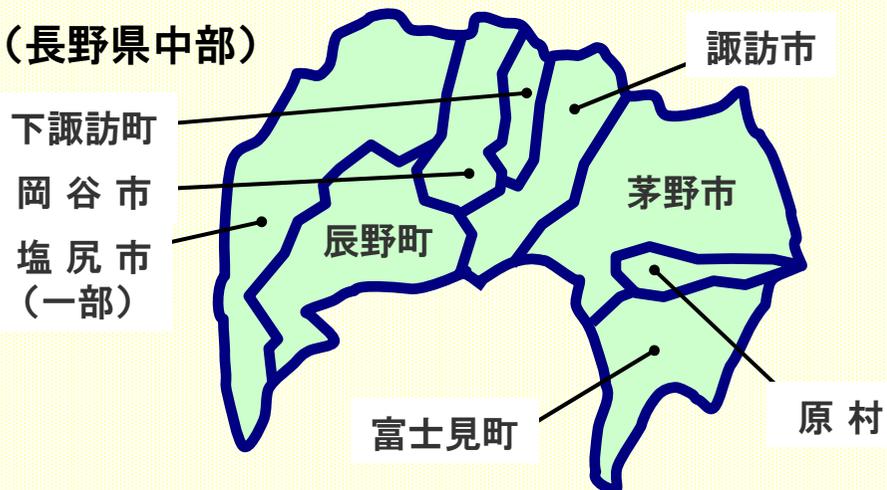
# M&Aによる事業領域の拡大

## 09年12月 CATV事業者2社の株式を取得し、子会社化

### エルシーバイ株式会社

- 本社所在地 : 長野県諏訪市
- 資本金 : 3億5,350万円
- 対象エリア : 長野県諏訪市、  
岡谷市、茅野市 他
- 件数 放送:96千件  
通信:24千件(12月末時点)

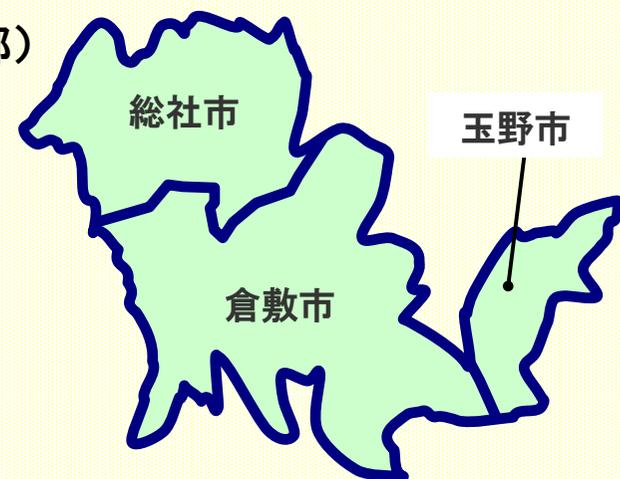
(長野県中部)



### 株式会社倉敷ケーブルテレビ

- 本社所在地 : 岡山県倉敷市
- 資本金 : 4億円
- 対象エリア : 岡山県倉敷市、  
総社市、玉野市 他
- 件数 放送:83千件  
通信:21千件(12月末時点)

(岡山県南部)



# CATV放送総加入世帯数

順位	事業社名	総加入世帯 (単位千)
1	(株)ジュピターテレコム	3,219
2	ジャパンケーブルネット(株)	1,110
3	(株)コミュニティネットワークセンター	854
4	(株)ベイ・コミュニケーションズ	661
5	イツツ・コミュニケーションズ(株)	633
<b>6</b>	<b>(株)ビック東海グループ (M&amp;A後)</b>	<b>516</b>
6	スターキャット・ケーブルネットワーク(株)	514
<b>7</b>	<b>(株)ビック東海グループ</b>	<b>337</b>
8	(株)ケイ・キャット	335
9	(財)京阪神ケーブルビジョン	281
10	東京ベイネットワーク(株)	246
11	(株)ZTV	237
12	(株)CCJ	234
13	YOUテレビ(株)	176
14	(株)日本ネットワークサービス	165
15	(株)ケーブルテレビ足立	159



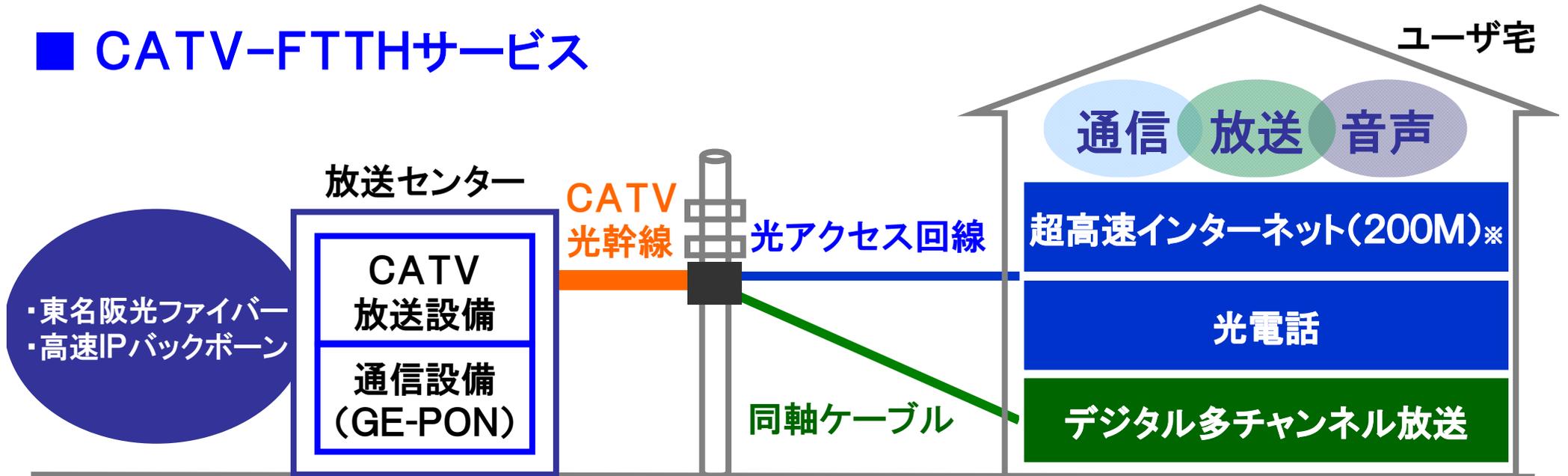
順位	事業社名	総加入世帯 (単位千)
16	(株)ふれあいチャンネル	156
17	(株)南東京ケーブルテレビ	155
18	山口ケーブルテレビジョン(株)	148
19	大分ケーブルテレコム	134
20	横浜ケーブルビジョン(株)	123
21	(財)東京ケーブルビジョン	122
22	宮城ネットワーク(株)	112
23	(株)長崎ケーブルメディア	111
24	(株)ケーブルテレビ富山	97
<b>25</b>	<b>エルシーバイ(株)</b>	<b>96</b>
26	姫路ケーブルテレビ(株)	93
27	沖縄ケーブルネットワーク(株)	92
28	(株)愛媛CATV	92
29	ケーブルテレビ徳島(株)	87
<b>30</b>	<b>(株)倉敷ケーブルテレビ</b>	<b>83</b>

※【参考】09年10月発行 ケーブル年鑑2010

# CATV-FTTHサービス

自社保有の事業資源と技術力を統合したビジネスモデル

## ■ CATV-FTTHサービス



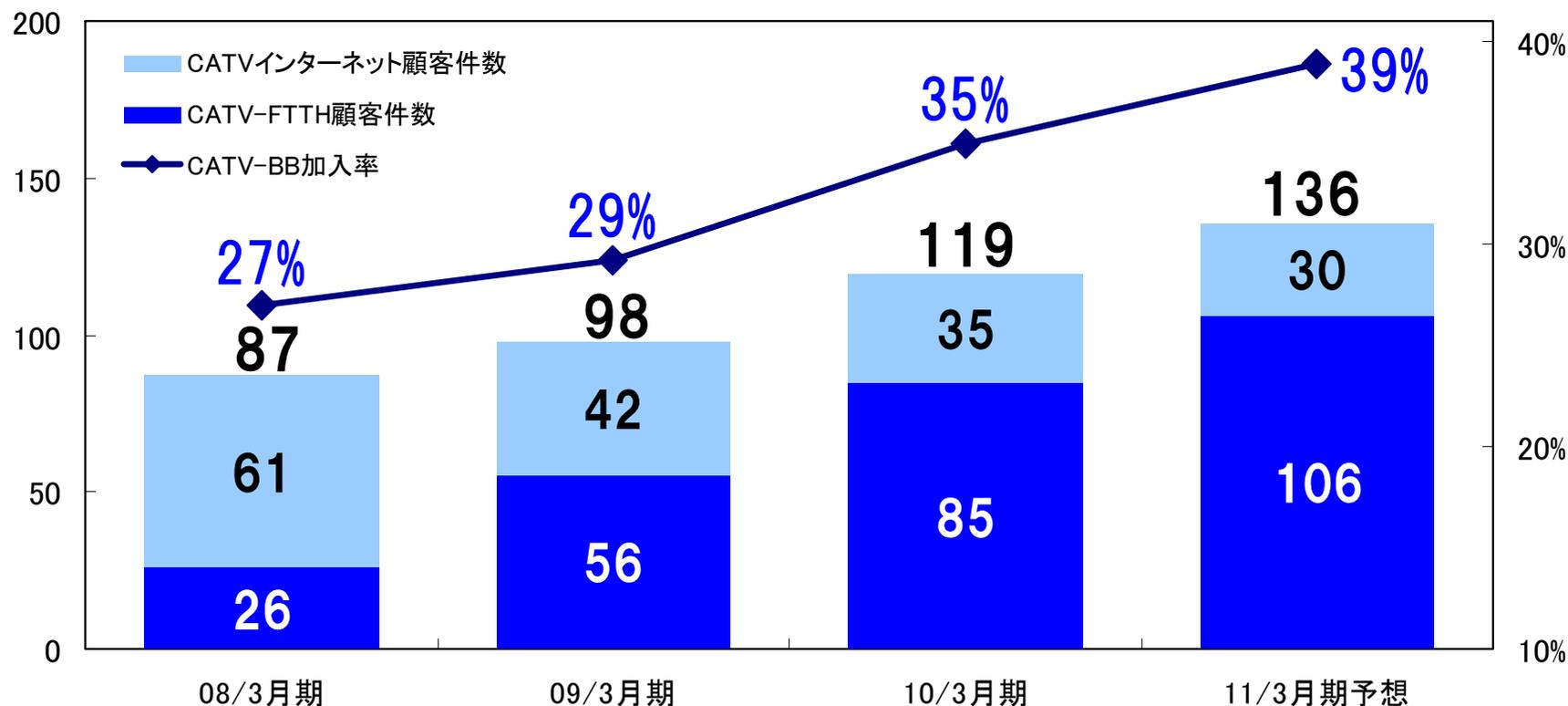
光幹線ネットワークから光アクセス回線までを自社で保有

高品質かつ多様な次世代サービスを提供可能。

# CATVブロードバンドサービスの加入率

10年3月末で放送加入者の35%が、CATVブロードバンドサービスに加入  
そのうちの70%がFTTHを利用

## ■ CATVブロードバンドサービス 加入顧客件数及び加入率の推移



$$\text{※CATVブロードバンド普及率} = \frac{\text{CATV-FTTH加入顧客件数} + \text{CATVインターネット加入顧客件数}}{\text{CATV放送加入顧客件数}}$$

# CATV—FTTH配信設備の投資効率

投資効率を高めることで、CATV—FTTH事業の高い収益力を確保

顧客獲得の進捗に合わせ設備投資を行うことにより、投資効率を高めている。

最大配信能力に対する利用率は、**71%**に達する。※10年3月期末／ビック東海単体

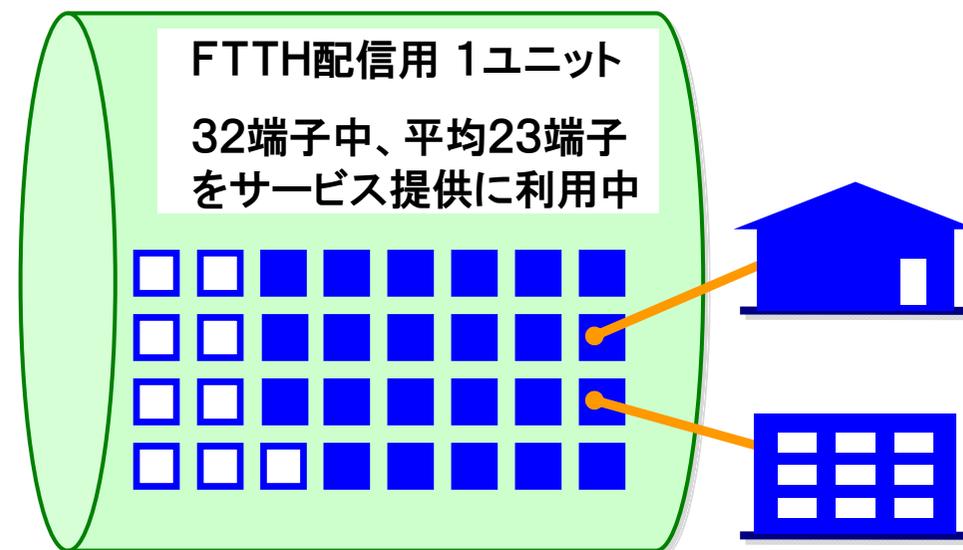
## ■ CATV—FTTH設備の利用拡大

現在の設置端子数 9.8万端子  
内) 利用端子数 6.9万端子

加入可能者層への利用拡大を推進

CATV加入可能世帯数 36万世帯  
FTTH加入可能世帯数 35万世帯

## ■ FTTH配信設備の利用率



※10年3月期末、ビック東海単体

# 光電話の普及促進

## FMCサービスの提供により、光電話の加入率が大幅に向上

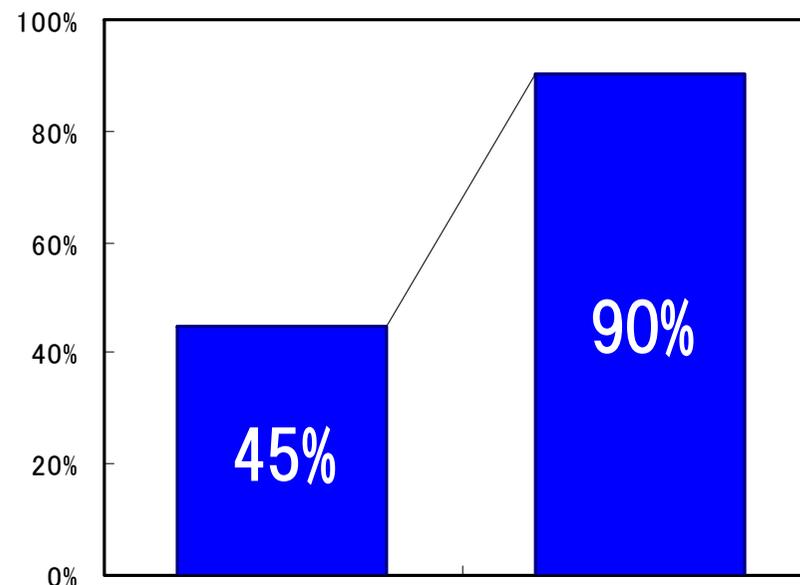
09年7月に、光電話『ひかりdeトークS』とSoftBank携帯電話間の国内通話無料サービス『ホワイトコール24』を開始

ひかりdeトークS  
【ホワイトコール24】

24時間  
国内通話無料

SoftBank3G携帯電話  
【ホワイトプラン】

■ 10年3月期 光電話とFTTHインターネットの  
新規同時加入率(個人向け・登録ベース)



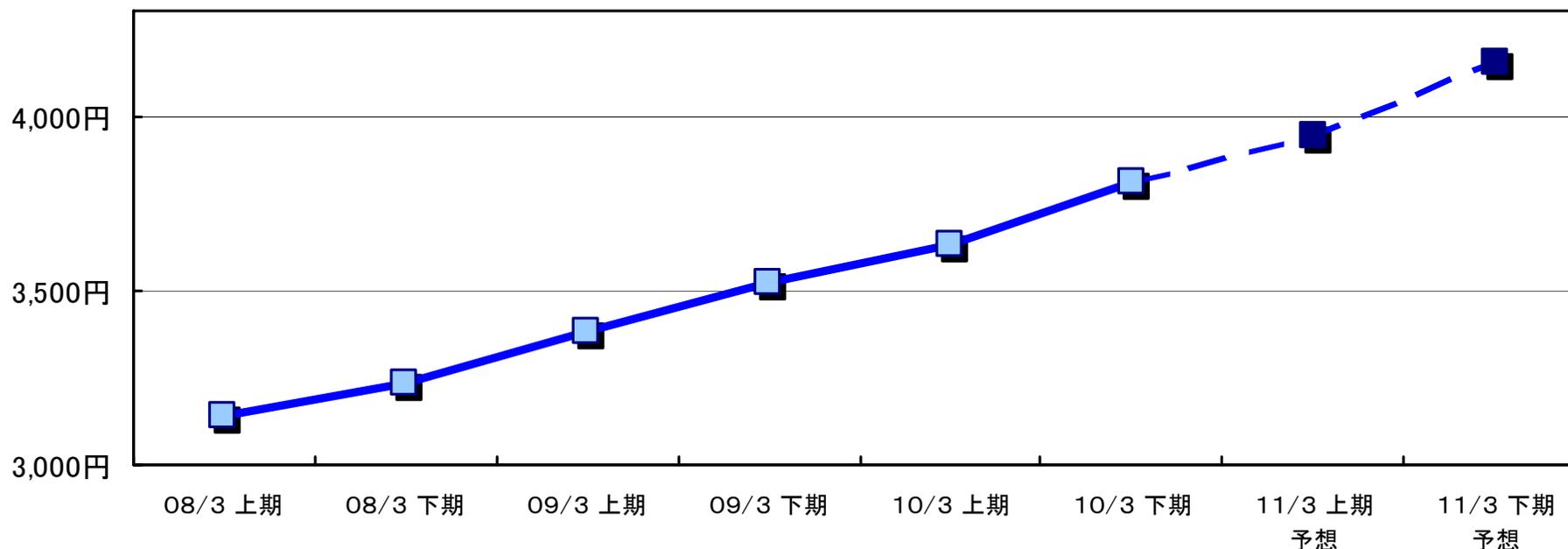
09年4月～6月実績

09年7月～3月実績

# CATV事業(ビック東海単体)のARPU

CATVブロードバンドの普及拡大により、CATV加入顧客のARPUは順調に上昇

## ■ ARPU (1契約あたりの月間平均利用料収入) の推移



CATV事業 ARPU	08/3期		09/3期		10/3期		11/3期予想	
	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期
	3,140円	3,230円	3,380円	3,520円	3,630円	3,810円	3,940円	4,150円

$$\text{※ARPUの定義} = \frac{\text{月次利用料売上合計}}{\text{放送加入総世帯数[再送信のみの加入者を含む]+インターネット単独加入世帯数}}$$

# 放送完全デジタル化対策

放送の完全デジタル化を機にSTBの普及を進め、多チャンネル化を推進する

## (1) STBの無償貸与 ➡ 今年度より開始

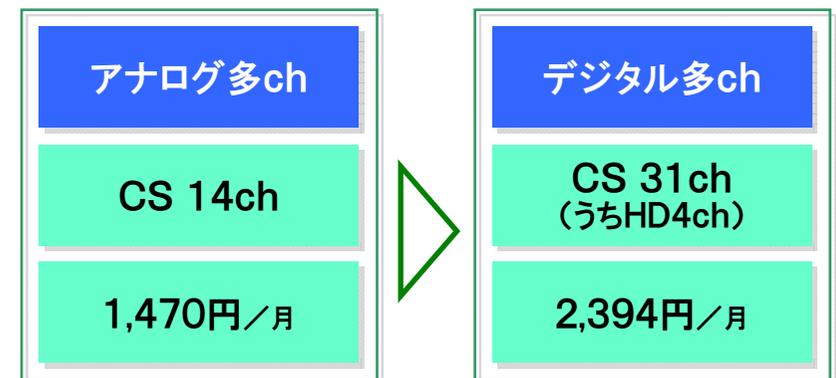
- ① 既存顧客に対するサービスの向上 ➡ 解約の防止／顧客満足度向上
- ② 多チャンネルサービスへの移行推進 ➡ ARPUの向上／新たな需要発掘
- ③ STBのホームゲートウェイ化 ➡ 次世代放送・通信サービスの提供

■ 当面はビック単体及びKCTにて実施予定

## (2) アナログ多チャンネル顧客の切替

既存のアナログ多チャンネル利用顧客のデジタル多チャンネルサービスへの切替を推進。

■ アナログホームターミナル普及台数：3万台  
(アナログ多チャンネル視聴用機器)



※静岡県東部地区の価格

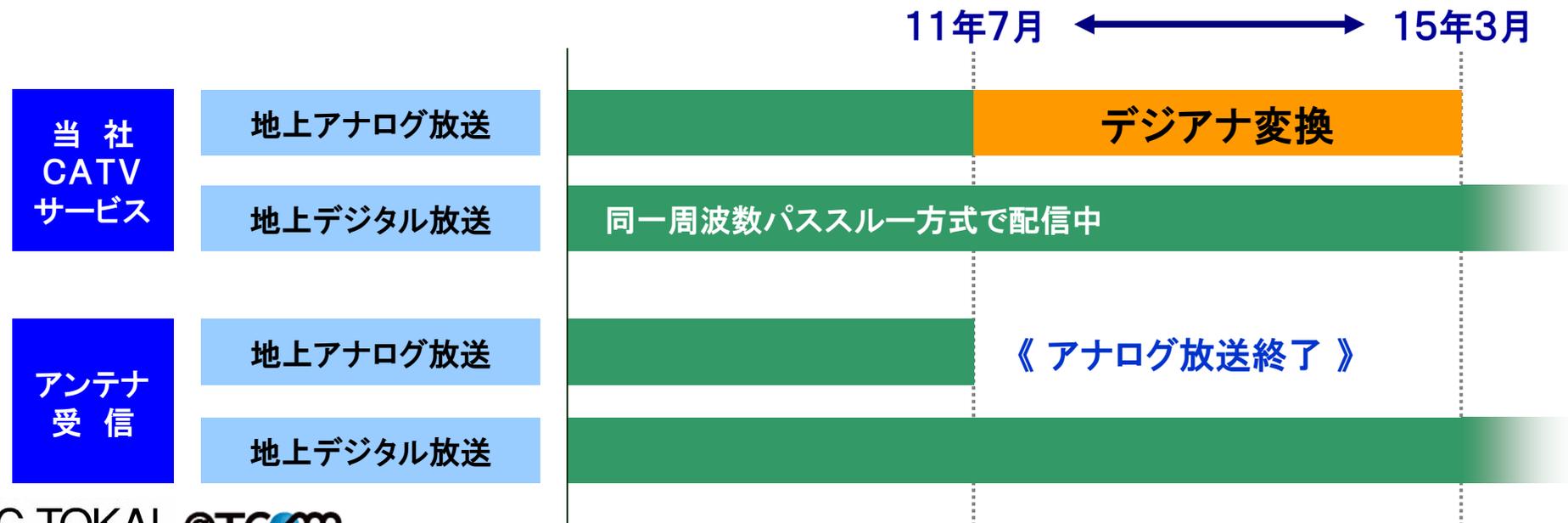
# 「デジアナ変換」の暫定的導入

地上デジタル放送をアナログ方式に変換して再送信する「デジアナ変換」を実施する。  
実施期間：11年7月24日～15年3月末日（約3年8ヶ月）



◆ 11年7月のアナログ放送終了後も、アナログ受信機の継続利用が可能

- ◇ 地上デジタル放送未対応の顧客(2台目以降のTV含む)について、視聴環境の激変を緩和
- ◇ アナログ受信機の一括廃棄による環境負担を軽減



# 地域防災・防犯・イベント情報システムへの取組み

自社の保有するCATVインフラを地域情報の受発信源として活用し、地域活性化に貢献する。

## □ ICTふるさと元気事業

： 防災・防犯・福祉などの公共分野において、ICTを導入・利活用することにより、地域の公共サービスの充実と地域雇用の創出・拡大を図る事業。

### 事業イメージ

#### 防災・災害情報

市民レポーター及び  
防災局から情報収集



#### 地域イベント情報

結婚式場、イベントホール  
学校その他公共施設より



#### 地域振興電子決済

地元商店街と提携し、  
地域ポイントサービス



CATV事業の地域密着性を活かし、地域情報を集約

発信



テレビを活用して、  
幅広い世代が利用  
できる独自の地域  
情報サービスを提供



# CS事業

# プロバイダー事業の展開(家電量販店等との連携強化)

## 取次店でのプロモーションによる圧倒的シェア

- 取次店舗と一体となった獲得施策による信頼関係の構築。
- ブロードバンド顧客獲得に伴う取次店との販売力の連携強化。
- 当社独自の店頭イベントにより来店者数の増加に貢献。
- 獲得活動による顧客信頼度の強化。

関東の家電量販店及びパソコン専門店の店舗に常時200人強を配置。

圧倒的な販売力を誇る。

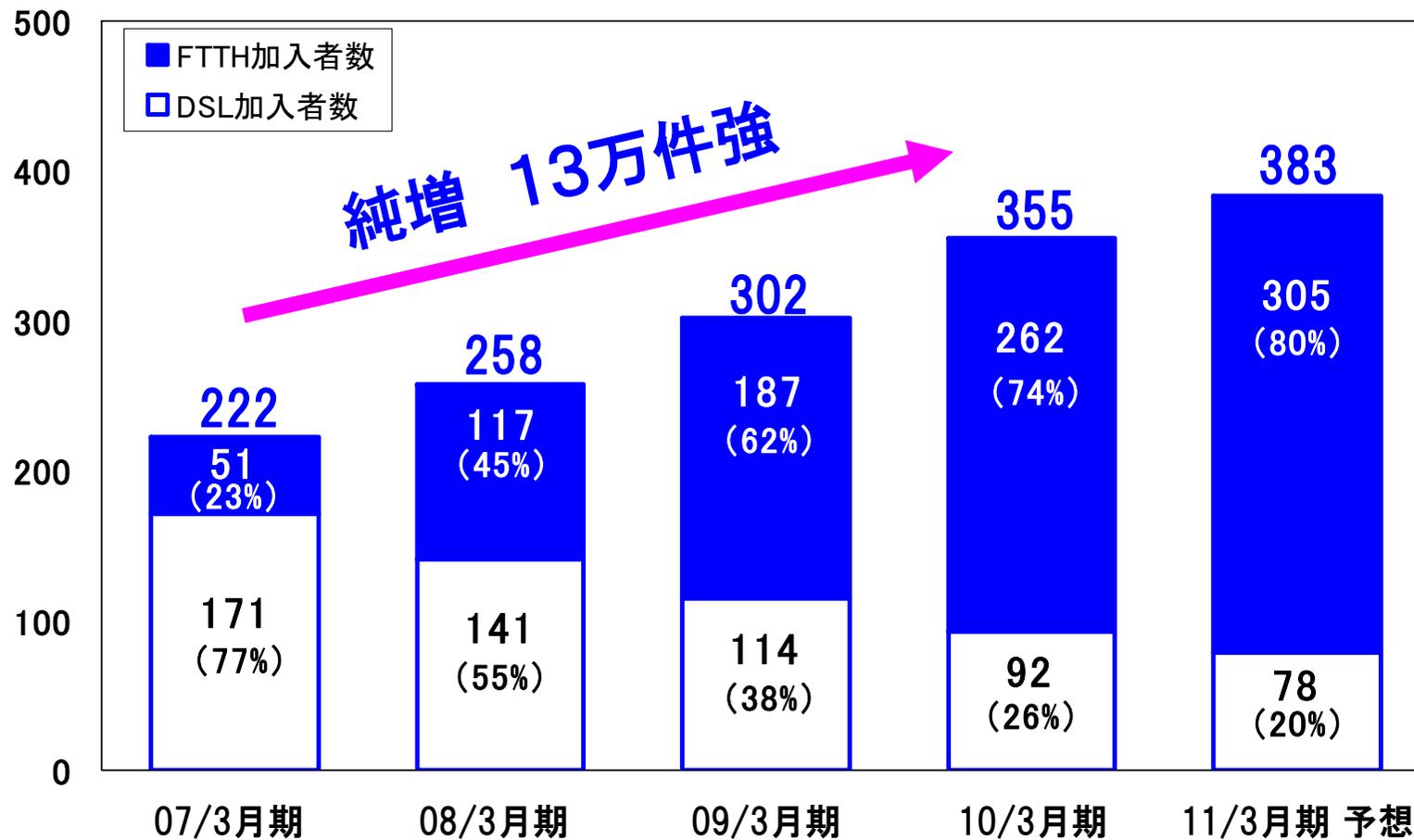


# ISP事業の展開(ブロードバンドサービス加入者数の推移)

■ 当社の優れた営業力により顧客件数は増加。

⇒08/3期～10/3期の3年間で純増13万件！

(単位:千件)



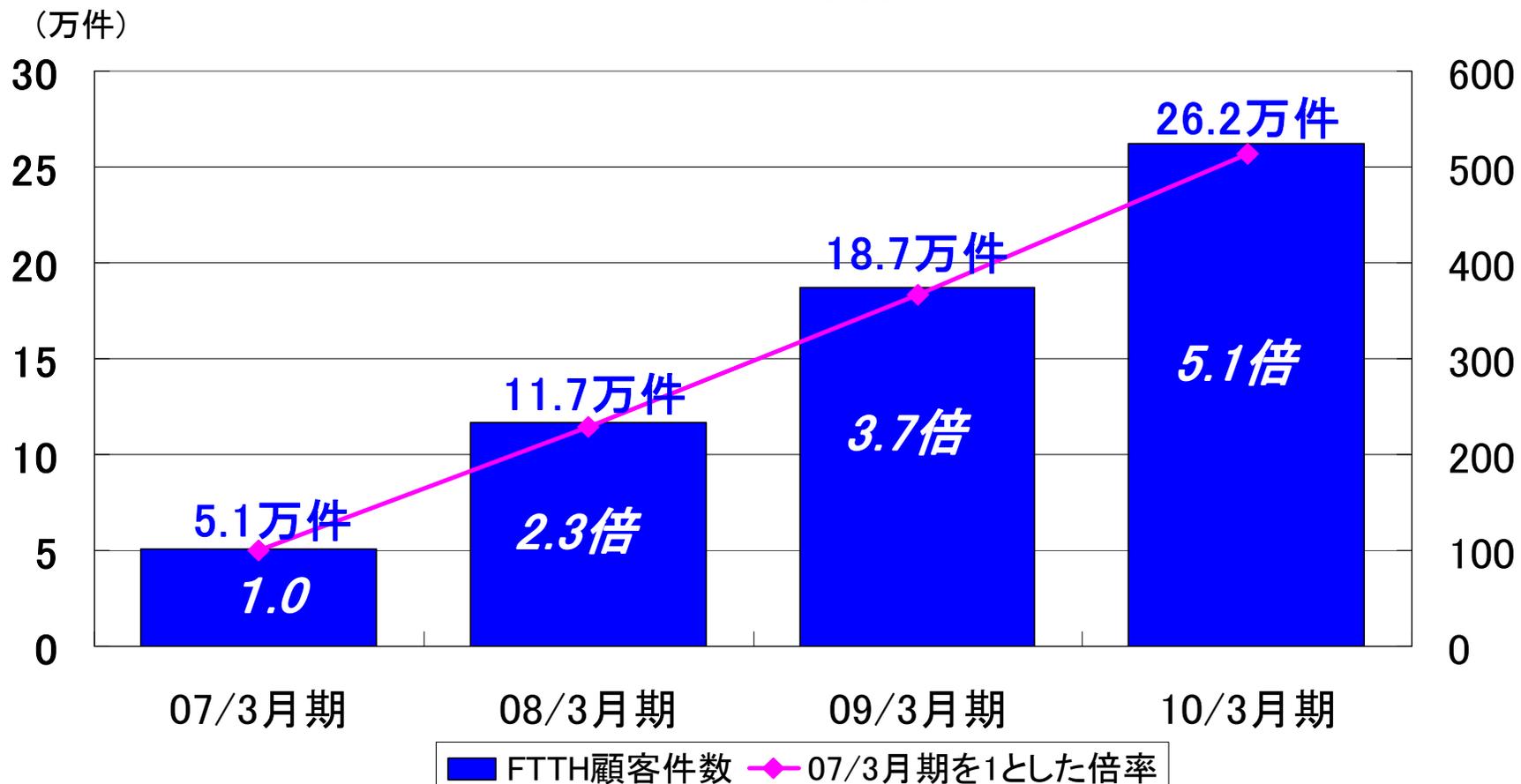
顧客件数増加による  
収益力のアップ

ブロードバンド化に  
対応するコンテンツ提供  
での収益の向上

# ISP事業の展開( FTTH顧客件数の推移)

- 当社の 07/3期～10/3期 FTTH顧客件数の倍率は5.1倍  
(NTT東・西の「フレッツ光」の顧客件数の倍率は約2.2倍)

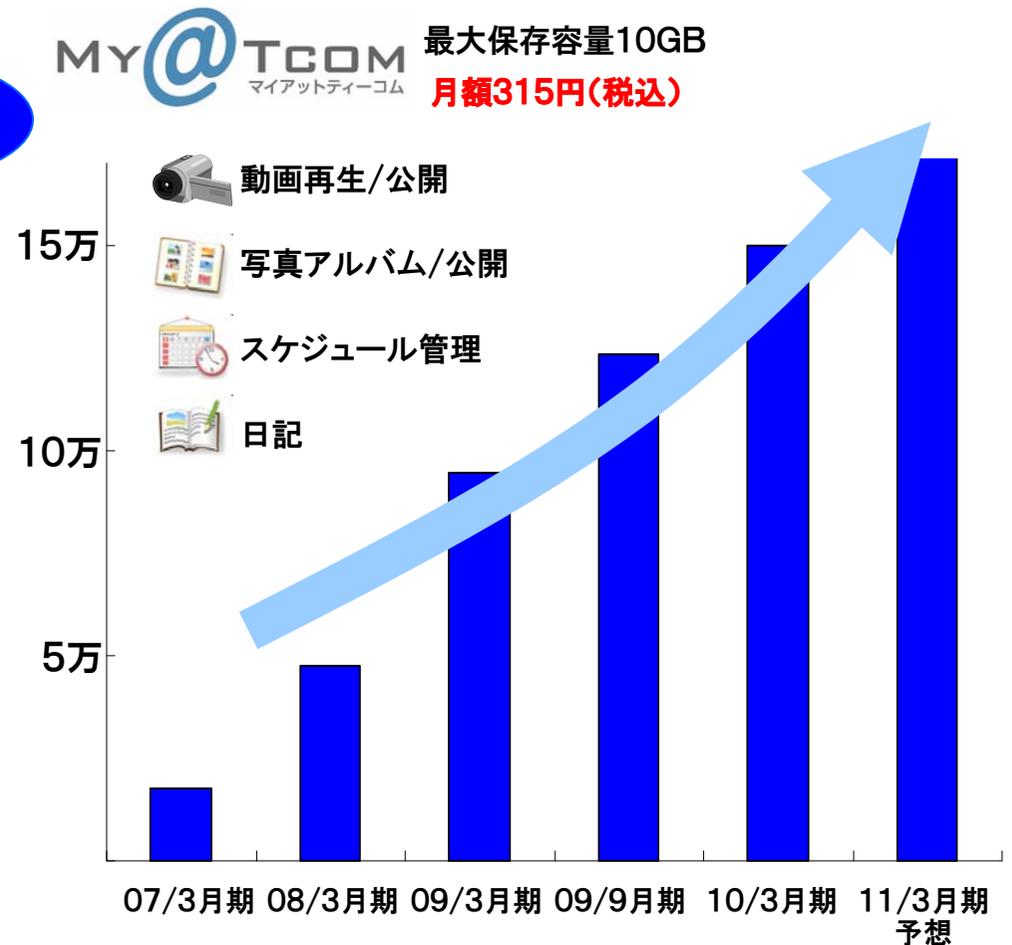
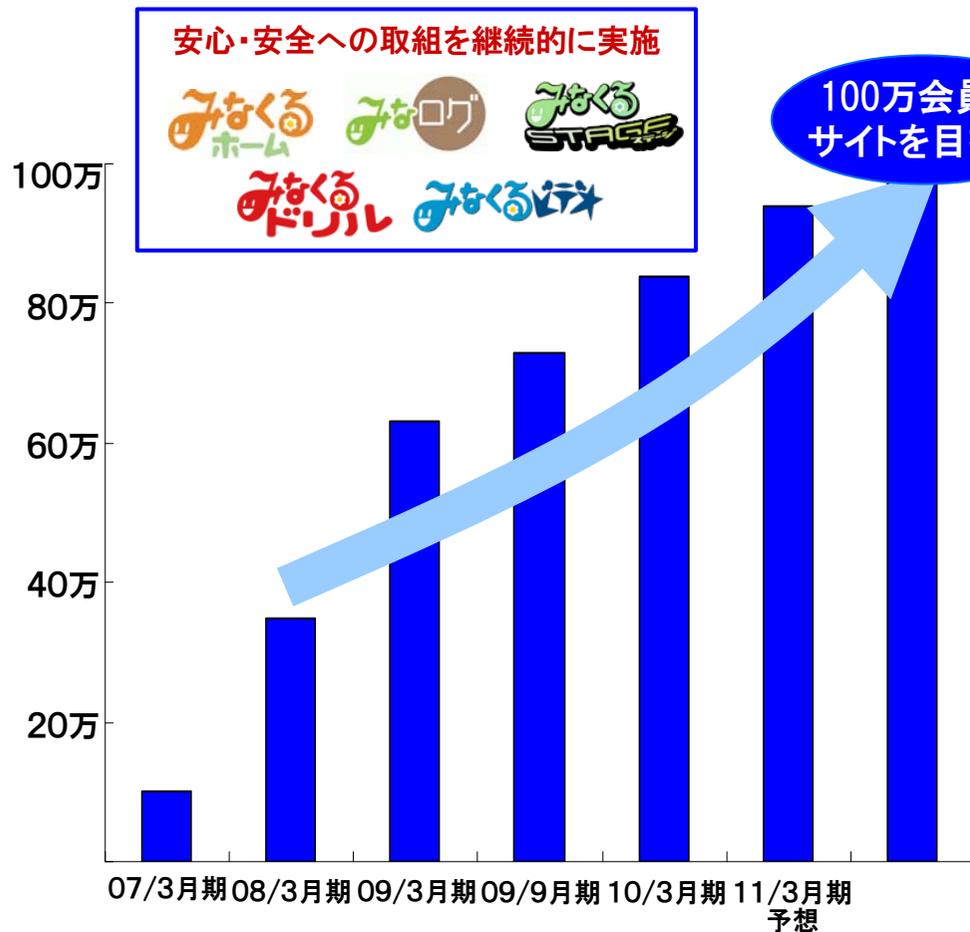
@TCOM FTTH契約者数



# コンテンツ事業の展開

■コミュニティサイト「みなくる」は、  
安心・安全なサイトの運営に努め  
早期に100万会員を達成する。

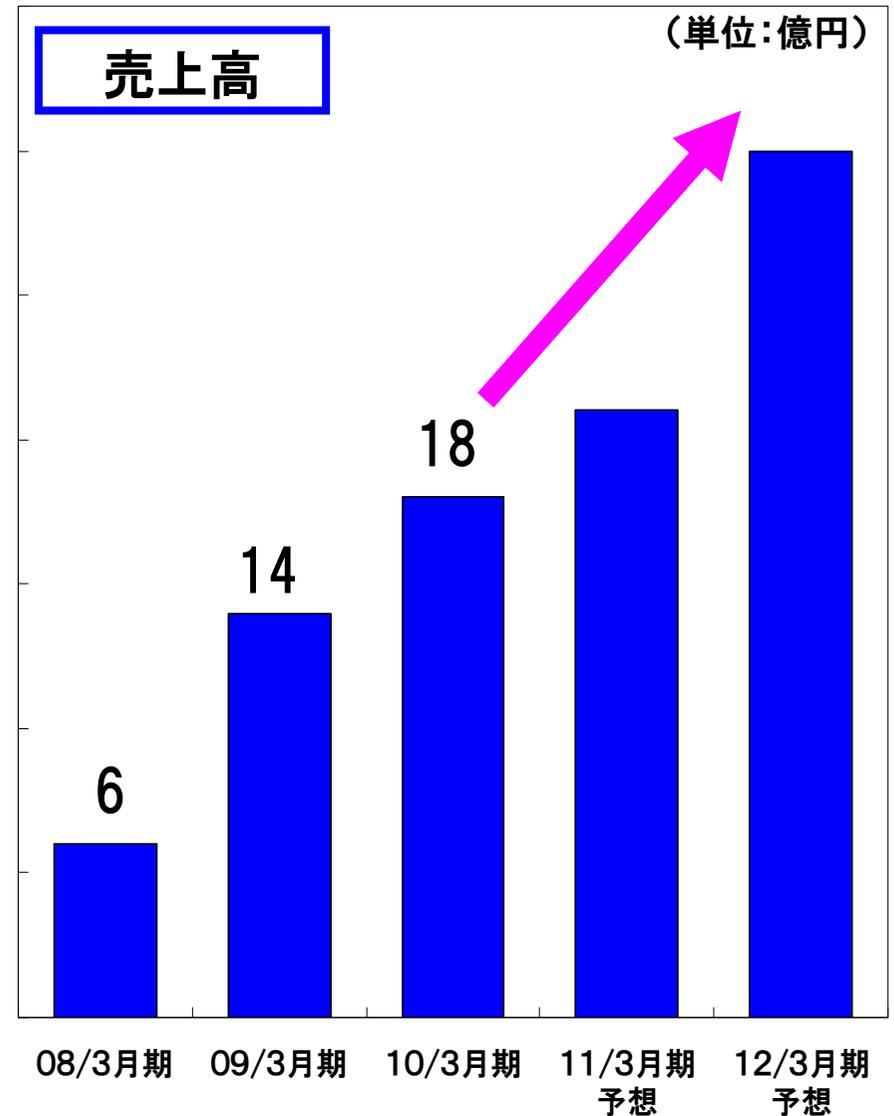
■My@Tcomはモバイル対応を強化  
し、継続率の向上に取り組んでいる。



# データ伝送サービス事業の強化

■ 当下期より東名阪の伝送設備について10GからNTTグループと同等の超高速(40G)へ増速。

■ KCTの子会社化により、関西・中国圏のデータ伝送事業のサービス拡大。



# 新技術への対応

## IPv6アドレス対応について

- ・当社バックボーン設備は08年度にIPv4／IPv6のデュアルスタック対応が完了
- ・09年度にIPv6試験環境構築が完了
- ・10年度については、検証試験およびサービス検討、試験運用開始を予定



## IPv6アドレスを利用した新たなサービスについて

- ・11年4月に開始見込みであるNGN上でのIPv6インターネットの対応
- ・情報家電による双方向通信や遠隔医療、映像のマルチキャスト送信など新しいインターネットビジネスへの検討

# SIS事業

# SISの事業内容

## 1. EA（エンタープライズ・アーキテクチャー）事業

業務アプリケーションの受託開発及び、お客様（企業・組織）のビジネスを可視化しアプリケーション・情報・技術を最適化することで、ニーズに対応したシステムを提供

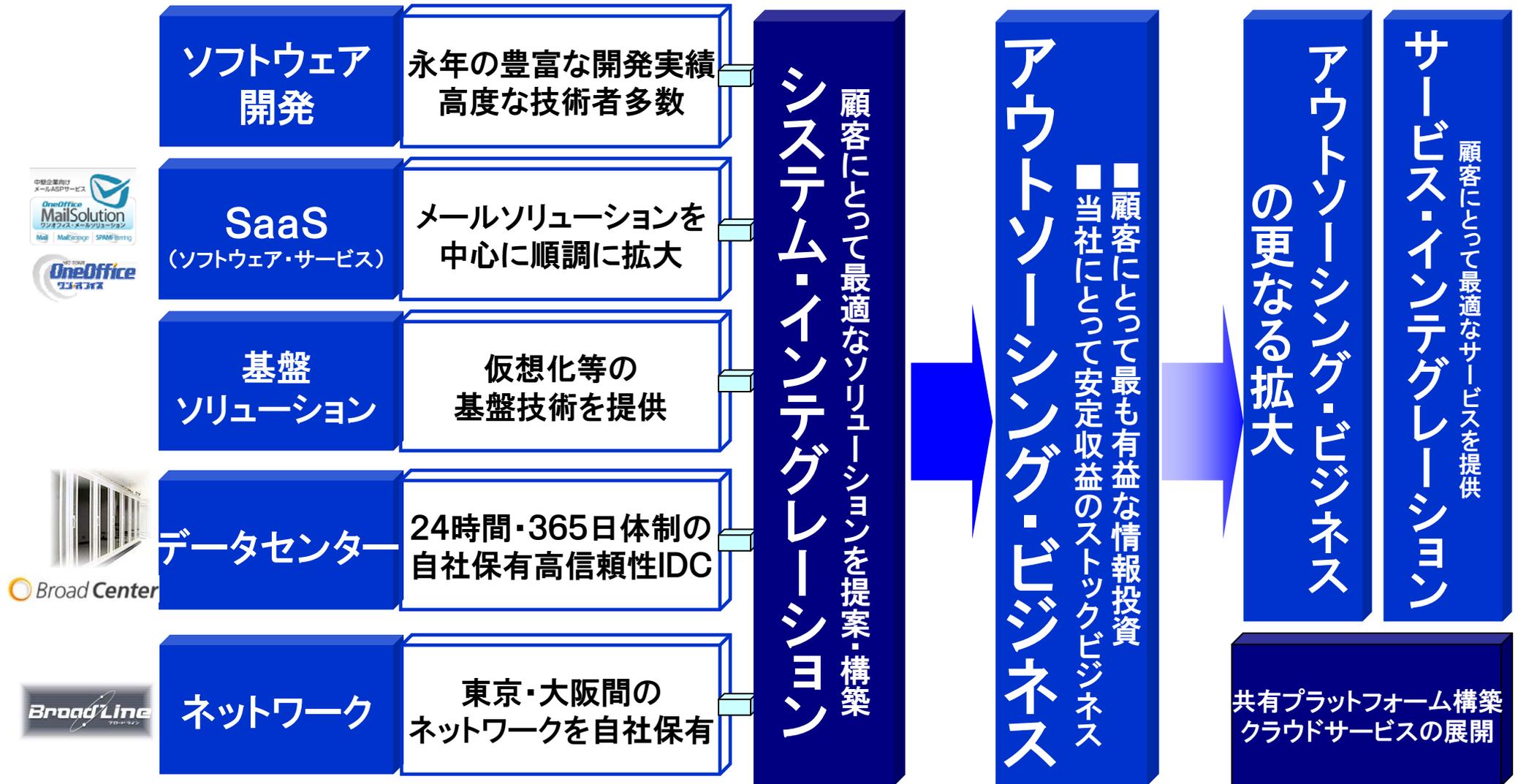
## 2. SI（システム・インテグレーション）事業

主として自社開発によるパッケージソリューションに自社ネットワーク、データセンターを合わせ、企業向け情報サービスをトータル（設計・構築・運用・保守）で提供

## 3. DCS（データセンタ・ソリューション）事業

データセンターを活用したコロケーション、ホスティング、システム運用、ASPサービスなどの提供、及び仮想化技術等を利用したアウトソーシングサービスを提供

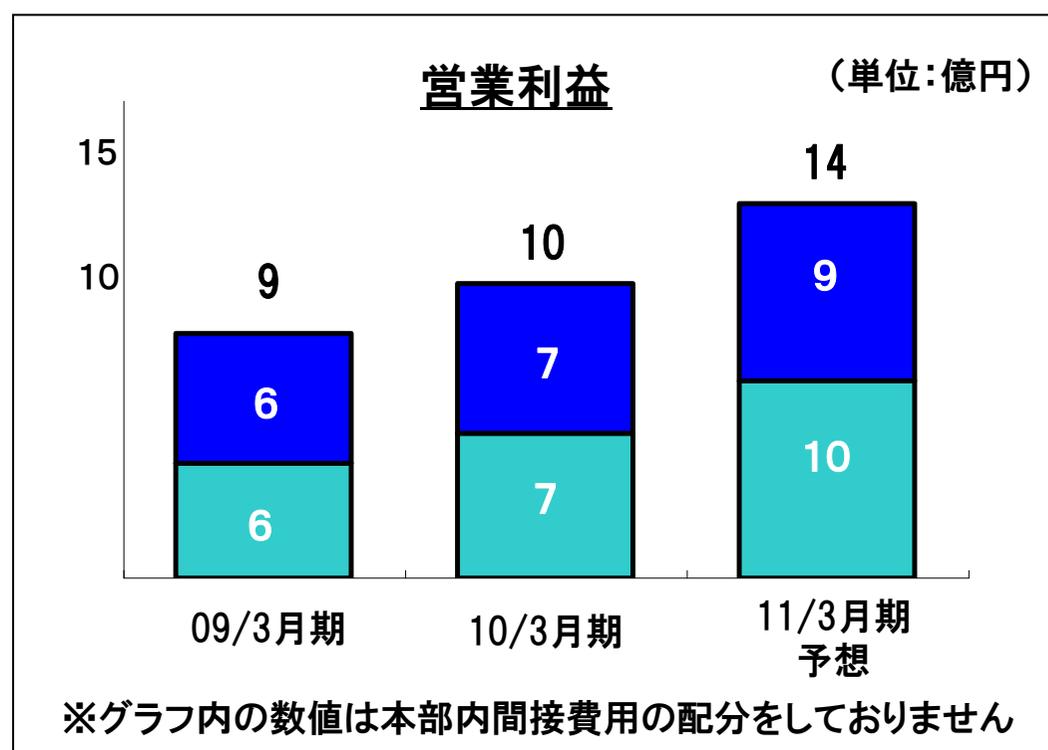
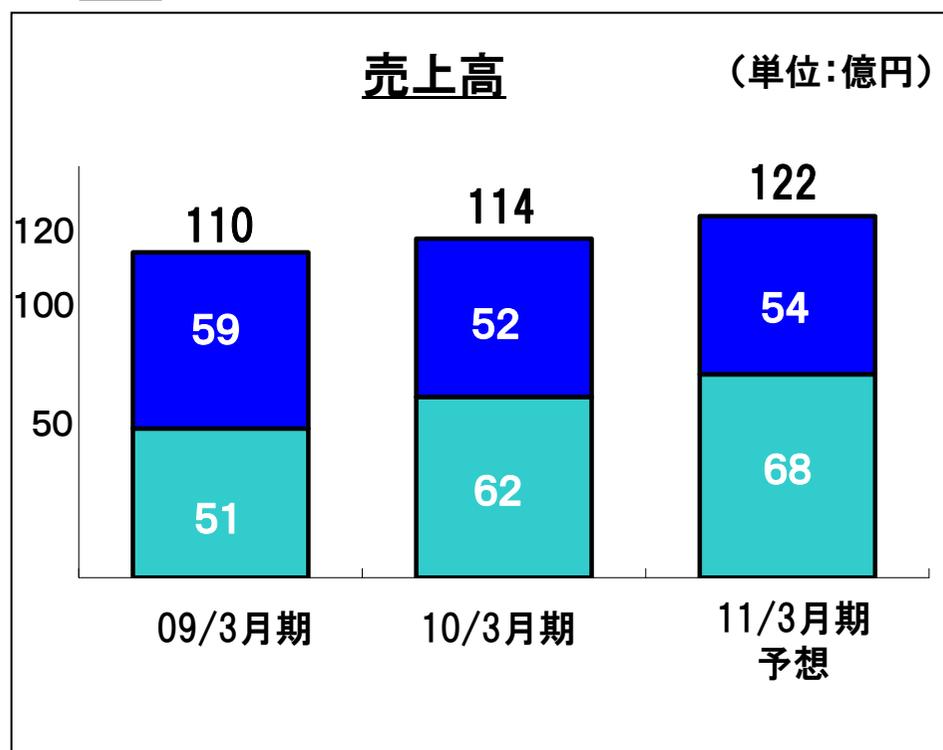
# SIS事業の展開



# SIS事業別売上・営業利益計画

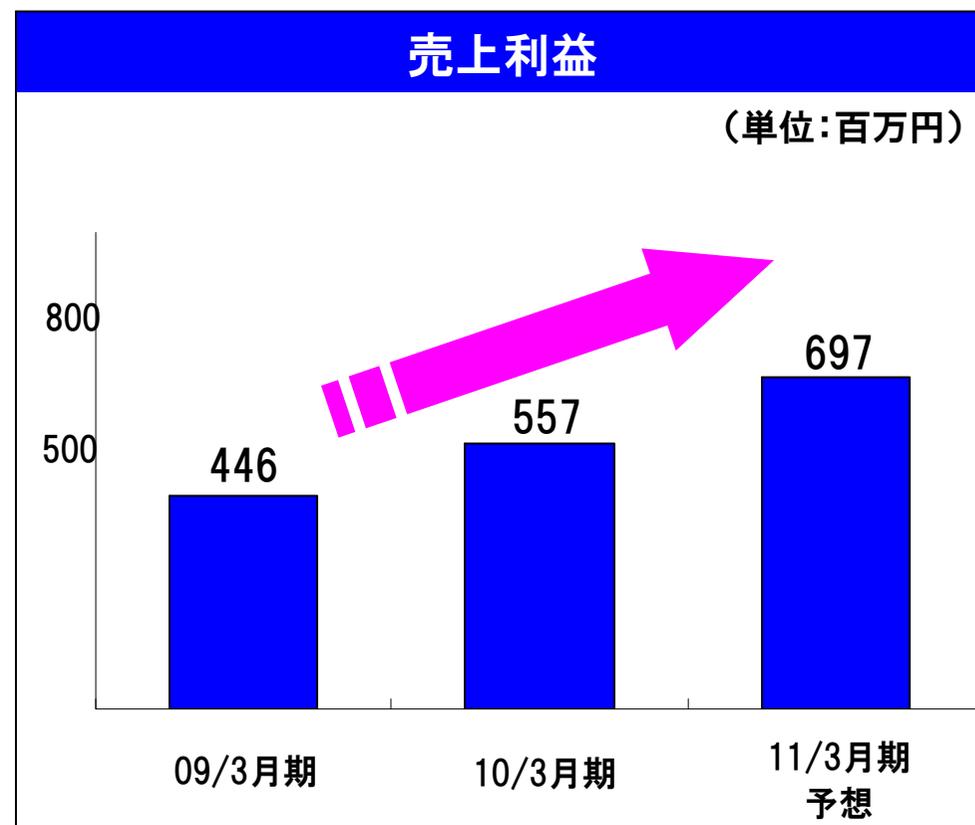
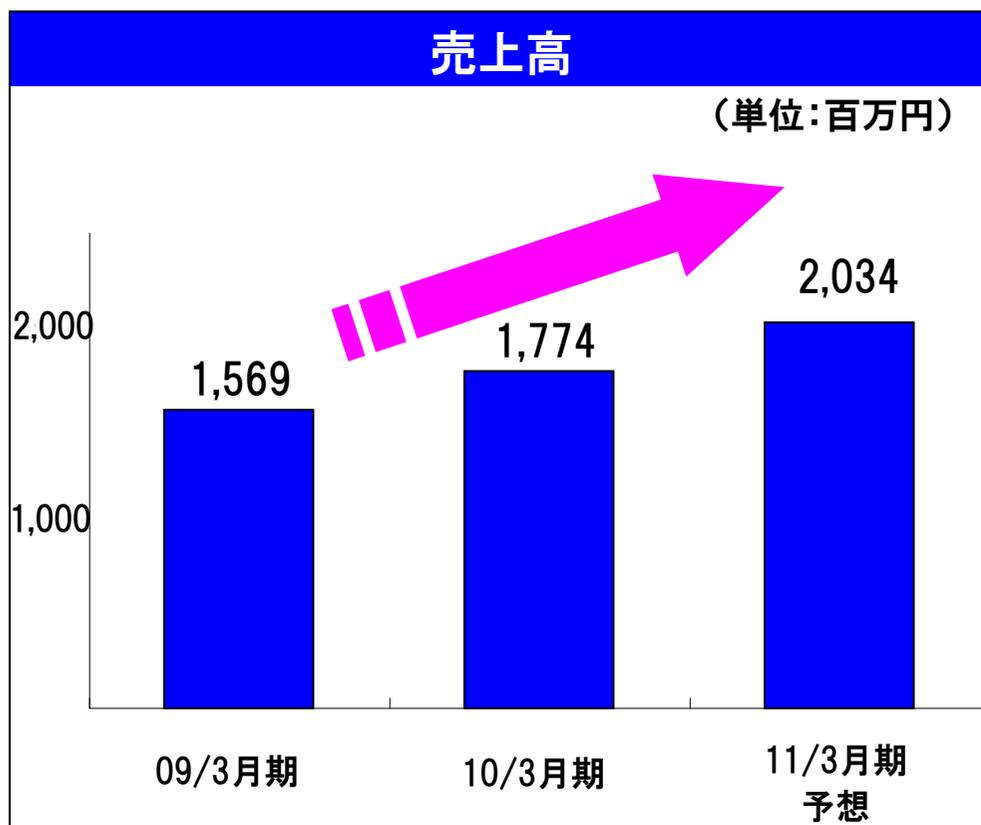
- EA事業はエンハンス業務の受注拡大と品質・生産性・プロジェクト管理技術の向上。
- SI事業とDCS事業はアウトソーシング事業に加えて、プライベートクラウドサービスなどの新サービスを展開し、事業の拡張を図る。

■ EA事業部    ■ SI+DCS事業部



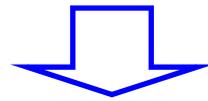
# SI事業のストックビジネスの状況

■ストックビジネスの積極的な取組みにより順調に拡大をしていることから、今後も更なる成長を目指す。

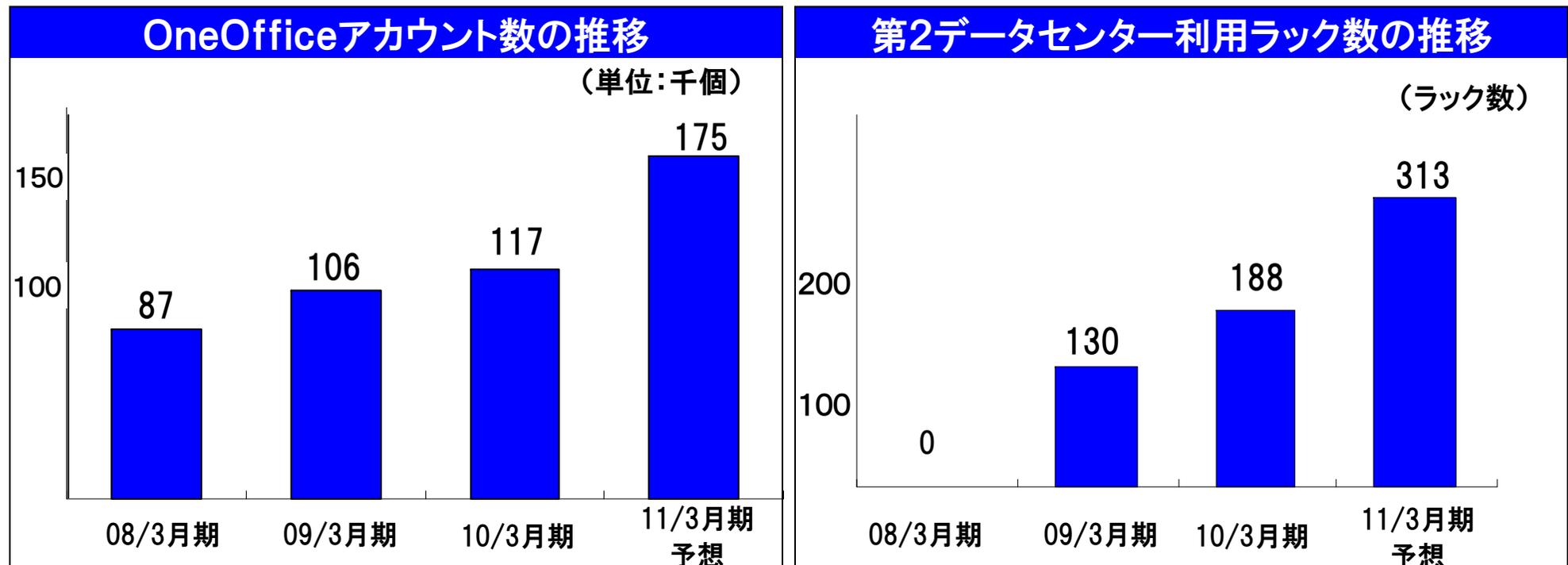


# DCS事業の提供サービス利用状況

- 自社ASPサービスの10/3月期は、1.1万アカウントの純増にとどまったが、11/3月期は受注残の2.9万アカウントを加え5.8万アカウントの純増を目指す。
- 第2データセンターのラック利用数は順調に増加。



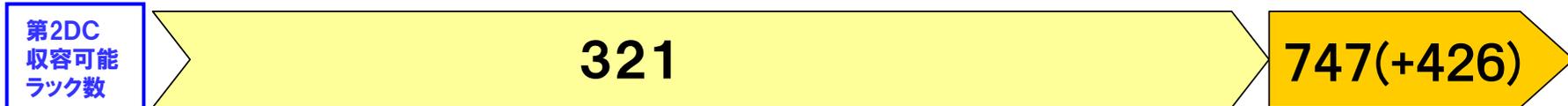
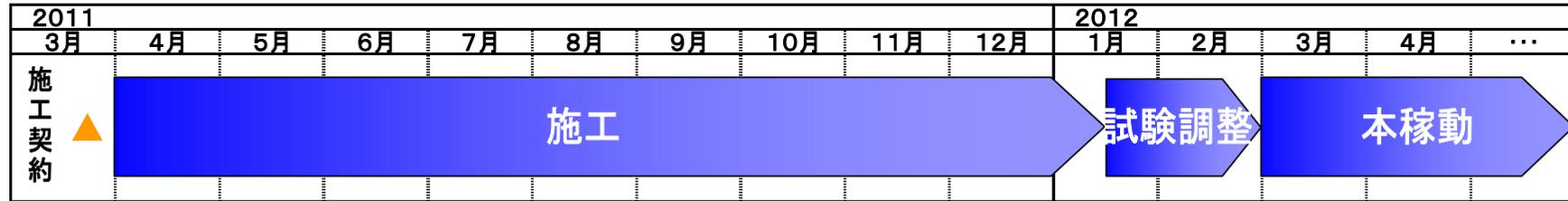
11/3月期についても積極的に取組み大幅増加を見込む



# 第2データセンターの設備増強

11/3月期末には既設1フロアがほぼフル稼働となるため、サーバ室1フロアを増床する。

## ■ スケジュール

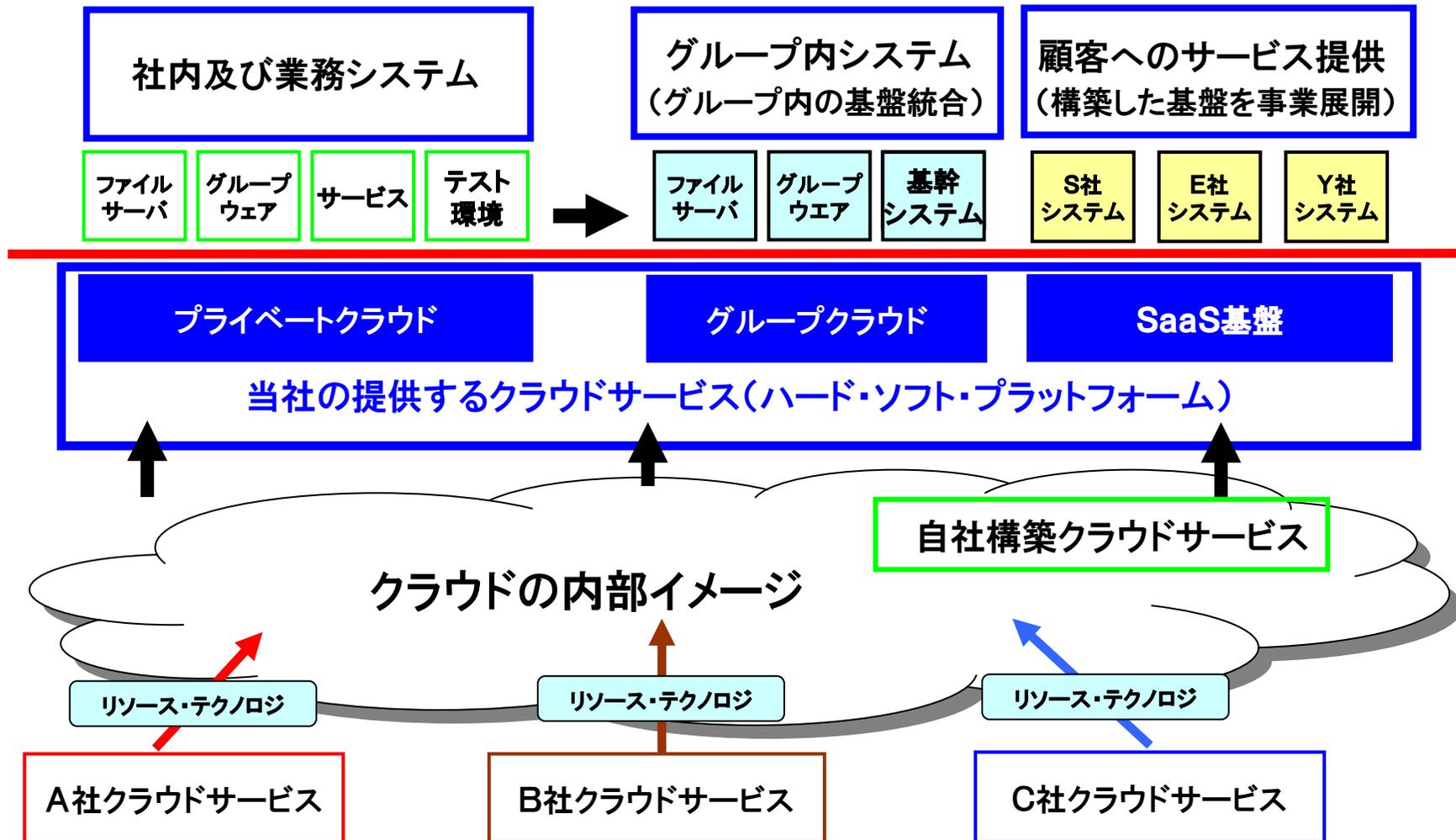


## ■ コンセプト

多様な顧客のサービス要件に応える、競争力のあるデータセンターとして実装、整備する

高いサービスレベルの提供	信頼性、安全性の確保	グリーンITの実現
設置ラック数の確保 426ラックを効率的に設置	信頼性の高い電源設備 非常用自家発電機の冗長化 並列・冗長化UPSの採用	省エネルギー 高効率な省エネルギー機器の 採用
FISC(金融情報システムセンター) 安全対策基準対応 金融機関基準の高セキュリティ	高い耐障害性 幹線設備の2重化 高速自動切替器の採用	最適な空調設計 冷暖分離方式の採用により 効率的に廃熱を回収

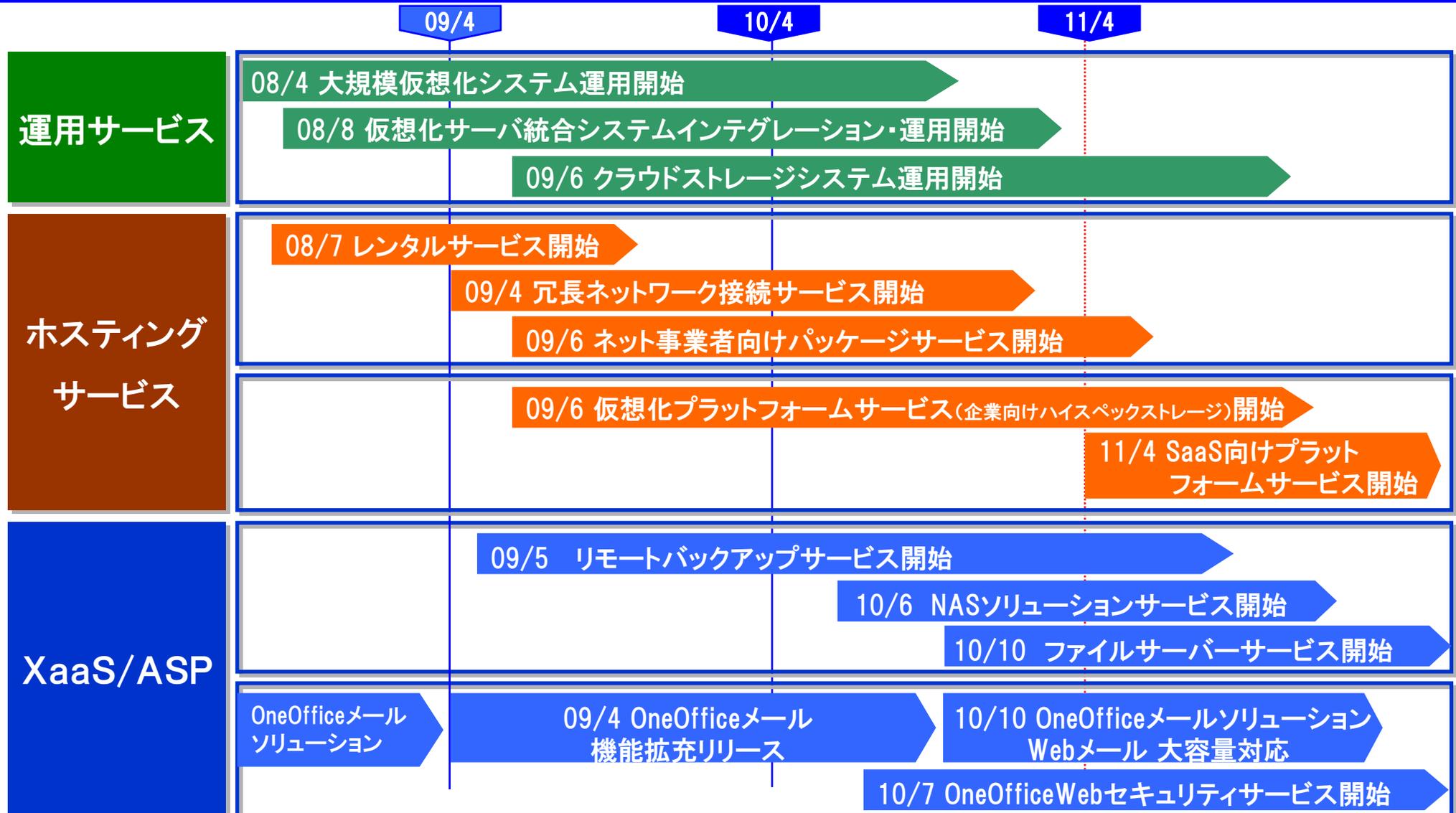
# クラウドサービスの展開



※必要なリソース・サービスを他社と協業連携を図り調達する  
→ ジャスト・イン・タイムなクラウドサービスの構築が目標

# データセンターを活用したサービスの展開

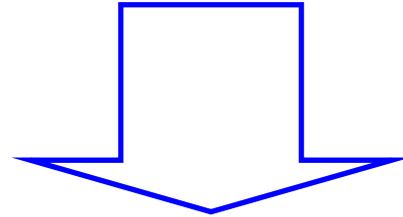
データセンターサービスの充実、仮想化サービスの強化、XaaS/ASPビジネスの推進



# 事業者向けクラウドサービスの展開

## 自社クラウドサービスを利用した独自サービスの展開

現状のアウトソーシング案件等で得たノウハウを活かして、業界動向や顧客ニーズに対応した、企業向けプライベートクラウドサービスを提供する。



■ JFT(自社集配信PKG)を利用した、外食産業向け集配信サービスの展開

■ 製造業向け、文書管理・購買管理・設備管理サービスの展開

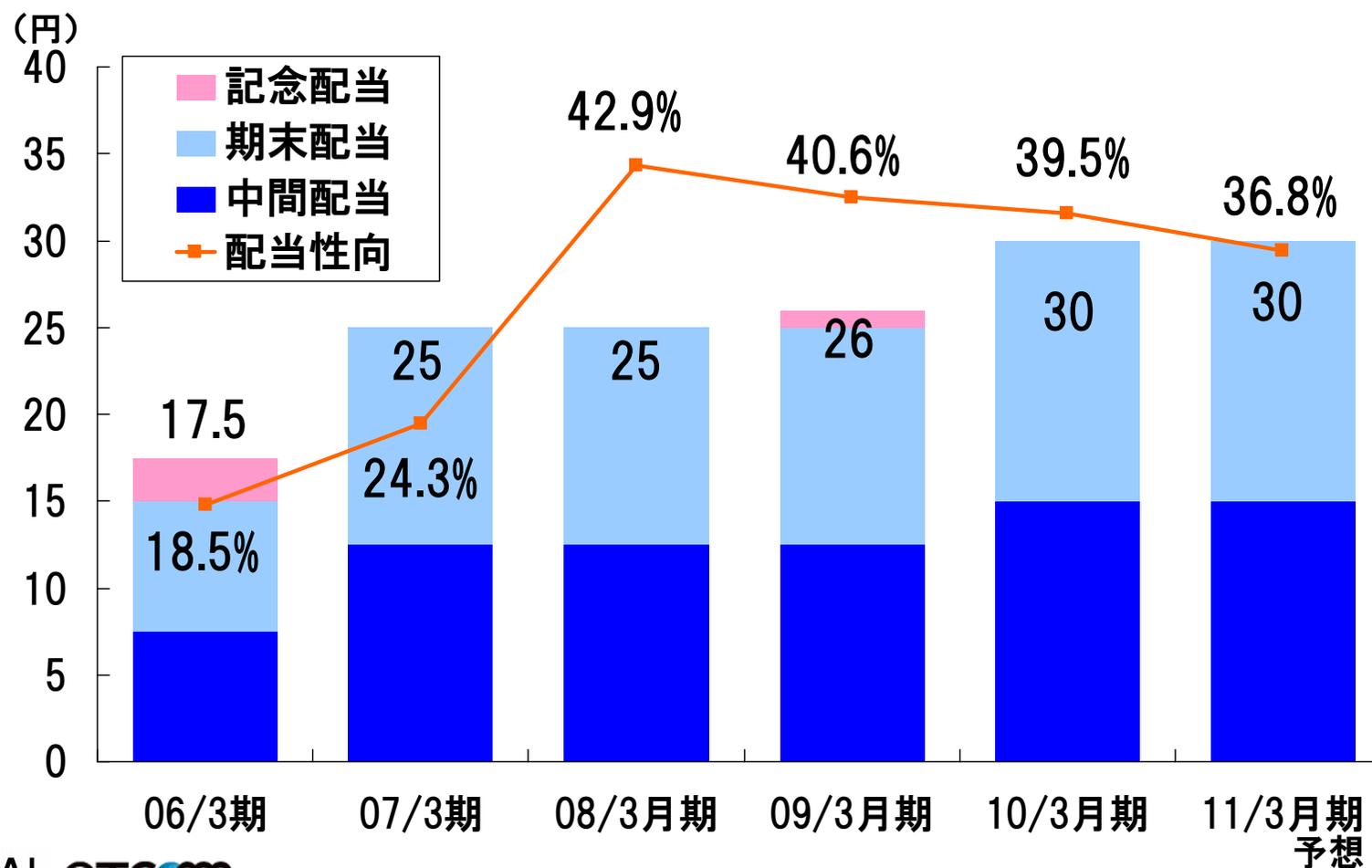
■ 統合業務パッケージ(ERP)のSaaS提供

# 株主還元

# 株主還元

10年3月期の配当は、普通配当30円(中間配当を含む)を予定。

11年3月期の配当についても年間普通配当30円を予定。



本資料に記載されている将来に関するすべての記述は、当社グループが現在入手している情報に基づく現時点における予測、想定、期待、評価等を基礎として記載しているに過ぎません。また、予想数値の算定には仮定または仮定に基づく根拠が含まれており、客観的には不正解であったり将来実現しない可能性があります。

その原因となる潜在的リスクや不確定要因としては

「平成22年3月期 決算短信」の「事業等のリスク」にありますので、ご参照ください。但し、業績に影響を与える要因は「事業等のリスク」に記載されている事項に限られるものではないことをご留意願います。

また、本資料・記載データの無断転用はご遠慮下さい。